

# A VÁLLALKOZÁS KÖZGAZDASÁGI ELMÉLETEI

## - vállalatelméleti megközelítés -

A tanulmány elemzi és összehasonlítja a vállalkozás legfontosabb közgazdasági elméleteit. Megállapítja, hogy a vállalkozás elmélete szoros kapcsolatban áll a vállalatelmélettel és a piaci folyamatok elméletével. Javasolja, hogy a vállalkozói tevékenységet úgy fogjuk fel, mint az ember egyik lehetséges gazdasági magatartását, amely nem homogén, hanem széles spektrumú tevékenység, és amely csak bizonyos szituációkban jelent adekvát magatartást. A vállalkozás ilyen szellemű felfogása alapján a szerző a bemutatott vállalkozáselméletek komplementaritását hangsúlyozza.

Napjainkban nagyon divatos dolog vállalkozónak lenni. Az azonban, hogy ki a vállalkozó, és mi a funkciója, nem egyértelmű. Sőt állítható, hogy a vállalkozó hétköznapi értelmezése általában sztereotip megközelítéseket foglal magában. Két ok miatt is hasonlóképpen zavarba kerülünk, ha a vállalkozás (tudományos) közgazdasági értelmezését tanulmányozzuk. Egyrészt, a vállalkozáselmélet alaposabb tanulmányozása előtt azt gondolnánk, hogy – tekintettel a vállalkozásnak a magántulajdonon alapuló gazdaságban betöltött kulcsszerepére – a közgazdászok kutatásaiban központi helyet foglal el a vállalkozás tanulmányozása. Valójában, ha kinyitunk egy elemi közgazdaságtannal foglalkozó könyvet, a vállalkozás vagy nincs benne említve, vagy csak érintőlegesen. Mindezek alapján Blaug (1986. 233. p.) megállapítja, hogy a modern közgazdaságtan elhanyagolja a vállalkozáselméletet. Másrészt, jelenleg nincs kidolgozott, egységes közgazdasági elmélet a vállalkozásról. Különböző elméletek léteznek, amelyek eltérő megközelítéseket használnak. Ezek az elméletek bizonyos szempontból nem csak riválisai egymásnak, hanem komplementerei is.

A vállalkozás elmélete iránti igényt elméleti és gyakorlati megfontolások támasztják alá. Szüksége van rá a közgazdasági elmélet több ágának, így a vál-

lalatelméletnek, a piaci folyamatok elméletének és a makroökonómiának, de a gazdaságpolitikai döntéshozóknak is. Nyilvánvaló a vállalkozáselmélet iránti igény a vállalati sikerek és bukások, valamint a jövedelemelosztás megmagyarázása miatt is. A vállalkozó kulcsfigura a vállalatok alapítása és növekedése terén, így hatással van az egész gazdaság fejlődésére is. Solow kutatása bebizonyította, hogy a növekedés nem érhető meg kizárólag a standard inputok növekedése által. A gazdaságpolitika számára tehát lényeges az a kérdés, hogy mitől függ a vállalkozói tevékenység kínálata, milyen intézmények teremtenek kedvező klímát a vállalkozások számára.

A vállalkozáselmélet a legszorosabb kapcsolatban a vállalatelmélettel és a piaci folyamatok elméletével áll. A bemutatandó vállalkozáselméletek valójában nem is önálló elméletek: némelyikük valamely vállalatelmélet része, vagy legalábbis abból kiolvasható (Knight, Penrose), másik részük a piaci folyamatok elméletével mosódik egybe (Kirzner, Shackle, Harper), harmadik csoportjuk pedig más közgazdasági kérdés kapcsán merült fel (Schumpeter, Schultzs, Leibenstein). Pedig önálló vállalkozáselméletre lenne szükség, hiszen a vállalatelmélet és a vállalkozáselmélet tárgyköre nem ugyanaz, ha a két elmélet természetesen szoros kapcsa-

latban is áll egymással. A vállalatelméletnek szüksége van a vállalkozás elméletére, ugyanis a vállalkozás-elmélet tulajdonképpen a piaci folyamatok elmélete és a vállalatelmélet közötti kapcsolatot teremti meg. Ahhoz, hogy az egyensúlytalan piaci folyamatot meg tudjuk magyarázni, szükség van a vállalkozás elméletére: Hayek (1946) és Kirzner (1973) már bebizonyították, hogy a piaci folyamatok nem tudnak működni, ha minden piaci szereplőt maximalizáló, nem pedig vállalkozói magatartású egyénnek tételezünk fel, akik csak mechanikusan reagálnak az általuk kontrollálhatatlan külső körülmények okozta változásokra.

A következőkben a vállalkozás jelentős modern közgazdasági elméleteinek kritikai bemutatását nyújtom.<sup>1</sup> A vállalkozást vállalatelméleti oldalról közelítem meg, a hangsúlyt a vállalkozáselmélet és a vállalatelmélet kapcsolatára helyezem. Ebben a kontextusban azoknak a vállalatelméleteknek a kritikája is elkerülhetetlen, amelyek a vállalkozásról semmit sem tudnak mondani. A vállalkozásról valójában csak azok az elméletek szólnak, amelyek dinamikus, egyensúlytalan, állandóan változó, bizonytalan gazdasági környezetet tételeznek fel, mert csak ilyen világban van lehetőség vállalkozói tevékenységre. A neoklasszikus (optimalizáló) vállalatelméletek nem képesek a vállalkozót beépíteni elméleteikbe. Mivel a vállalatelmélet fejlődése általánosabb vállalatelmélet igényét veti fel,<sup>2</sup> melynek magában kell foglalnia a vállalkozást is, így egységes vállalkozáselméletre szükség lenne. A vállalkozás korábbi közgazdasági elméletei nem nyújtják a vállalkozás komplex elméletét, az újabb elméletekben (Casson 1982, Harper 1996) pedig többnyire dominál a gyakorlati megközelítés. Az alaposabb elméleti munkák hiánya talán azzal magyarázható, hogy a vállalkozást a vállalatelmélettől elszigetelten kezelik a kutatók.<sup>3</sup> Véleményem szerint kiforrott vállalkozás-elméletet akkor lehet kidolgozni, ha a vállalkozás tanulmányozását a vállalatelmélettel karöltve végezzük. Első ránézésre talán paradoxonnak tűnhet, hogy a vállalkozáselmélet a vállalatelmélettől kaphat ösztönzést, miközben az előzőekben arról volt szó, hogy a vállalatelméletnek van szüksége a vállalkozás elméletére. Valójában a két elmélet csak kölcsönhatásban fejlődhet.

A vállalkozói elméletek bemutatása során nem az elméletek keletkezésének időrendi sorrendjét követem. Az elméleteket a vállalkozó előtt álló akciók relatív skáláján helyezem el, a vállalkozás szűkebb értelmezésétől haladva a tágabb felé.

### A vállalkozó teljes hiánya a neoklasszikus vállalatelméletekben

A neoklasszikus vállalatelméletek<sup>4</sup> Coase (1937) megközelítését fejlesztették tovább. Ezekben a modellekben a szereplők tudása, a preferenciák, a technológia adottak, és váratlan események nem történnek. Ilyen keretben a közgazdászok maximalizáló magatartást tételeznek fel és egyensúlyi megközelítést alkalmaznak.

A szerződéses vállalatelméletekben a vállalkozó számára egyáltalán nincs hely; Baumol szavaival élve: „Az elméleti vállalat vállalkozás nélküli – Dánia hercegét kihagyták a Hamlet tárgyalásából” (Baumol 1968. 66. p.).<sup>5</sup> Nem nehéz megmagyarázni, miért van ez így. Explicit vagy implicit módon a neoklasszikus elméletek szerint a vállalat matematikai kalkulációs feladatot végez, ugyanis adott cél-eszköz struktúra feltételezésével minden döntés kalkuláció kérdése (optimalizálás). A szerződéses elméletekben tehát azért nincs hely a vállalkozó számára, mert a bizonytalanság gyengébb formájának feltételezése esetén minden döntés csupán kalkuláció kérdése.<sup>6</sup> Ezeket az optimalizáló döntéseket pedig a menedzserek hozzák, így a vállalkozók számára nem létezik semmilyen szerep, funkció.

A vállalkozó negligálása kapcsolódik az egyensúlyi megközelítéshez is. A neoklasszikus elméletek egyensúlyi állapotban írják le a vállalatot, és nem adnak magyarázatot magára az egyensúly felé vivő folyamatra. Egyensúlyban pedig nincs verseny, és nincsenek profitlehetőségek, így a vállalkozó ebbe a keretbe nem illeszthető be. Hangsúlyozni kell azonban, hogy a vállalkozó nem csak nem építhető be a szerződéses elméletekbe, de szükség sincs rá: ha a döntéshozó a körülményeket tökéletesen ismeri, akkor optimális döntéseket tud hozni. Ez a mechanikus döntéshozatal csak tökéletes tudás és előre látás esetén fogadható el. Az, hogy a neoklasszikus elméletekben a vállalkozó nem szerepel, nem csak az egyensúlyi megközelítésből következik, hanem abból is, ahogyan ez az egyensúlyi megközelítés a tudásproblémát kezeli.

A szerződéses elméletek szerint a kalkulációra minden egyén azonos mértékben képes. Ennek az az oka, hogy a tudás privát jellegét nem ismerik el, azaz azt feltételezik, hogy minden egyén ugyanazt tudja (common knowledge), vagy költségek árán ugyanazt tudhatja.<sup>7</sup> Ily módon a szerződéses vállalatelméletek vállalkozói elméletének hiánya a tudással kapcsolatos feltevésekre vezethető vissza. A fő problémát tehát az okozza a szerződéses elméletekben, hogy a tudás helyett az információra helyezik a hangsúlyt.<sup>8</sup>

A zárt neoklasszikus keretben a mechanikus, passzív kalkulátor nyilvánvalóan a menedzser, ezért a szerződéses elméletek, ha említik is a vállalkozót, azonosítják azt a menedzserrel. Például a szerződések nexusa elmélet (Alchian és Demsetz 1972) a vállalkozói szolgáltatást azonosként kezeli a többi input szolgáltatással, azaz azt gondolja, hogy az a piacon megvásárolható, ily módon a vállalkozói tevékenységet azonosítja a menedzseri tevékenységgel. Pedig a vállalkozói és a menedzseri funkció nem ugyanaz.

A menedzser az a személy, aki a folyamatok jelenlegi hatékonyságáért felel. Feladata, hogy az elérhető technológiákat és folyamatokat áttekintse és úgy kombinálja azokat, hogy a jövőbeli output megfelelő legyen. Felel azért, hogy az inputokat ne pazarolják, hogy a szerződéseket megfelelő ütemezésben kössék, dönt a rutin marketingfeladatokról (Loasby 1982). A neoklasszikus modellekben leírt tevékenységeket és döntéseket ő végzi. Ezek a modellek sok szempont szerint a menedzser funkcióinak adekvát leírását adják.

A vállalkozónak a menedzserétől eltérő funkciója van. Az ő feladata, hogy új gondolatokat valósítson meg, új cél-eszköz rendszert állítson fel, vezetnie (lead) és inspirálnia kell, tevékenységében nagy szerepet játszik a képzelet. A vállalkozói képesség nem tekinthető kizárólag termelési tényezőnek (ahogy a neoklasszikus elméletek gondolják), amelynek az a funkciója, hogy csökkentse a többi tényező adott outputtá történő kombinálásának költségeit.

#### **Leibenstein – a vállalkozás válasz az X-hatékonyságra**

Leibenstein X-hatékonyság elmélete (Leibenstein 1966) alapvetően nem a vállalkozás megmagyarázását célozta, hanem a hagyományos neoklasszikus árelmélet kiegészítését. Leibenstein (1966) szerint a vállalatok tevékenységét az ún. X-hatékonyság jellemzi. Ez alatt azt kell érteni, hogy a vállalat nem hatékony: az erőforrások pazarlása, rossz szervezethezesség jellemzi. Leibenstein (1968) vállalkozói elmélete az X-hatékonyság elméletre épül, és a standard árelmélettel szemben, annak hiányosságait (a vállalkozás teljes kiiktatása) hangsúlyozva lép fel. Leibenstein vállalkozói elmélete nézetem szerint feszültségeket rejt magában: a vállalkozó tevékenységét bizonyos mértékig azonosítja a menedzser tevékenységével, ugyanakkor a kreativitást is hangsúlyozza a vállalkozásban.

A vállalkozó személye azért nem egyértelmű, mert Leibenstein (1968) kétféle vállalkozást különített el: (1)

rutin vállalkozás. (2) schumpeteri vagy új típusú vállalkozás. A rutin vállalkozás (valójában a menedzsment) olyan tevékenységek végzését és koordinálását foglalja magában, amelyek a termelési folyamat jól meghatározott, jól ismert elemeire vonatkoznak, és/vagy jól definiálható, ismert piacokon történnek. Az új típusú vállalkozás pedig olyan vállalatok létrehozását és vezetését jelenti, amelyek ismeretlen piacokon működnek, és/vagy amelyek termelési függvényének egy része nem ismert. Leibenstein azt hangsúlyozta, hogy a vállalkozó mindkét esetben a különböző piacokon megjelenő tevékenységeket koordinálja, azaz a vállalkozó a piacok között működik, azokat kapcsolja össze. Ezzel tulajdonképpen nem tett tartalmi különbséget a menedzser és a vállalkozó feladata között. Úgy tűnik, mintha nála a vállalkozó a menedzser egyik típusa lenne, vagy esetleg fordítva. A rutin és az új típusú vállalkozás között csupán annyi a különbség, hogy ez utóbbi esetén nem minden piac működik tökéletesen, ezért az új típusú vállalkozónak, ha sikeres akar lenni, a piaci hiányosságokat kell pótolnia.

Leibenstein (1968) szerint a vállalkozó négy egyedi jellemzővel rendelkezik: (1) a piaci réseket hidalja át (gap filling), (2) különböző piacokat köt össze, (3) a hagyományos inputokat kiegészíti (input completer), (4) input-transzformáló egységeket (vállalatok) hoz létre.

A piaci rések kitöltése (gap filling) arra vonatkozik, hogy a vállalkozó piaci tökéletlenségek esetén tevékenykedik. Ez az alábbiakat foglalja magában: új lehetőségek kutatása és felfedezése, a lehetőségek értékelése, pénzügyi erőforrások megszerzése, a végső felelősség vállalása a vállalatvezetésért, a bizonytalanság és a kockázat vállalása, a vállalatban belüli motivációs rendszer felállítása, új információk, termékek és piacok felfedezése. Ha a piac tökéletes lenne, akkor mindezen tevékenységek a piacon is beszerezhetőek lennének mint speciális szolgáltatás, azaz bizonyos vállalatok arra specializálódhatnának, hogy a profitlehetőségeket felfedezék és ezt a tudást más vállalatoknak eladják. Leibenstein szerint annak oka, hogy ez nincs így, abban áll, hogy bizonyos inputok eredendően nem szerezhetőek meg a piacon. Ezt a nézetet korábban már Knight (1921) is hangsúlyozta.

Leibenstein kiemelte, hogy a piacon mindig léteznek rések (gap), azaz vállalkozói tevékenységre mindig van mód. Arra is utalt, hogy a vállalkozói tevékenység által elérhető eredmény bizonytalan, mert a vállalkozónak mindig alkalmaznia kell olyan inputokat, amelyeknek az outputja nem (egyértelműen) határozható meg (például: motiválás, krízishelyzetek kezelése, felelősségvállalás).

Leibenstein megőrizte a neoklasszikus hagyományokat abban a tekintetben, hogy a vállalkozói képességet erőforrásnak – még ha ritka és nem hagyományos erőforrásnak is – tekintette. Elméletében a feszültséget éppen az okozza, hogy neoklasszikus talajon állva (a vállalkozói képesség mint input) dinamikus elemeket (új termékek és új piacok felfedezése) is hangsúlyoz. Mégis inkább a neoklasszikus jegyek dominálnak nézeteiben: a vállalkozást az X-hatékonyságra adott kreatív válasznak tekinti, keveset mond a vállalkozó magatartásáról. Végeredményben egyoldalú, homályos képet ad a vállalkozói tevékenységről. Elmélete így valójában csak azt a világot írja le, amelyben szerinte a vállalkozó tevékenykedik: a gazdaságban nem a hatékonyság, hanem annak hiánya, az X-hatékonyság a normálállapot, és ezért van szükség a vállalkozásra. Leibenstein vállalkozói elméletének gyengeségei alapvetően abból származnak, hogy nincs mögötte vállalatra vonatkozó koherens nézetrendszer, mivel az X-hatékonyság elmélet nem tekinthető vállalatelméletnek, mert a vállalati magatartásnak csak egy szűk területét írja le, nem ad komplex választ a vállalatelmélet kérdéseire.<sup>9</sup>

#### Schultz – megközelítés a humán tőke oldaláról

Schultz (1975, 1980) a vállalkozót az emberi erőforrások oldaláról közelítette meg: a vállalkozó vállalat-specifikus humán tőke hordozója, vagy az a személy, aki megszervezi a humán tőkét a vállalatban belül. A vállalkozói képességet értékkel bíró szűkös gazdasági erőforrásnak tekintette, melynek gazdasági értékét a járadék fejezi ki. Ebből következően úgy gondolta, hogy a vállalkozói képességnek létezik piaci kereslete és kínálata. Szerinte a vállalkozás iránti kereslet az egyensúlytalanság természetétől függ. A vállalkozói képesség kínálatát pedig a tapasztalat, a képzettség és az egészség, azaz a létező humán tőke, valamint annak növekedési rátája és használatának költsége határozza meg.

Leibensteinhez hasonlóan tehát Schultz is erőforrásként kezelte a vállalkozói képességet, de tisztán dinamikus tevékenységnek tekintve azt túllépett Leibenstein koncepcióján, nem keverte össze a vállalkozót a menedzserrel. Schultz (1975, 1980) szerint azok az egyének a vállalkozók, akik érzékelve az egyensúlytalanságot, úgy látják, hogy érdemes az erőforrásokat (saját idejüket is beleértve) reallokálni. Ebben a megközelítésben már megjelennek a vállalkozás kulcselemei: a vállalkozói értékítélet és a képzelőerő.

Schultz azt is jól látta, hogy (1) a nagyvállalatok esetében nem egyértelmű, hogy ki a vállalkozó, és hogy (2) kevés olyan vállalkozó van, aki csak vállalkozó lenne, mivel a legtöbb egyén a vállalkozás mellett rutin-tevékenységeket is végez. Míg Leibenstein a rutin-tevékenység végzését is a vállalkozás egyik feladatának tekintette, addig Schultz határozottan megvonta a különbséget a két tevékenység között: megállapította, hogy a vállalkozás olyan tevékenység, amely nem rutin jellegű.

Schultz a vállalkozást a kockázatvállaláshoz kapcsolta, bár kiemelte, hogy „a kockázatviselés nem különbözteti meg a vállalkozót a többi szereplőtől, hiszen minden tevékenység kockázatos” (Schultz 1980:442). A dinamikus környezetet a kockázattal azonosította, és ebben tévedett. A dinamikus környezetet nem a kockázat, hanem a bizonytalanság jellemzi. Problémát okoz tehát elméletében, hogy nem alkalmazta Knight (1921) kockázat- és bizonytalanság koncepcióját. A vállalkozást ugyan dinamikus tartalmú tevékenységnek nevezte (és ebben igaza van), de nem értelmezte helyesen a dinamikus környezetet.

Leibensteinhez hasonlóan ő is nagyon szűk értelmezést adott a vállalkozásról: nem kapcsolta azt a vállalatelmülethez, kizárólag az emberi erőforrások oldaláról közelítette meg, és a hangsúlyt arra helyezte, hogy az egyén hogyan javíthatja vállalkozói képességeit.

#### Knight – profitelmélet

Knight (1921) elmélete nem neoklasszikus elmélet, mert bizonytalan, dinamikus világról szól. Kirzner (1973. 82. p.) szerint Knight elmélete tulajdonképpen profitelmélet, a profit pedig az állandóan változó környezetből származik, amelyben a gazdasági tevékenység a bizonytalansággal<sup>10</sup> párosul. Knight szerint a vállalkozó profitot realizál, amely a költségek levonása utáni maradvány-jövedelem, és a bizonytalanság (nem a kockázat!) viselésének díja.

Knight nagy érdeme, hogy elsőként hívta fel a figyelmet arra, hogy a vállalkozás a bizonytalansággal kapcsolatos. Szerinte a vállalkozó gyakorolja a végső kontrollt a vállalkozás felett, ezzel ő viseli a bizonytalanság következményeit. Knight (1921:271) a vállalkozást azonosította a felelősséggel és az ellenőrzéssel, nála ezt a két funkciót ugyanaz a személy gyakorolja. Úgy gondolta, a vállalkozó feladata az output árak és a termelési költségek vonatkozásában fennálló bizonytalanság kezelése. Knight nem tekintette adottnak azokat a termékeket, amelyeket a vállalat gyárt, ellenkezőleg, szerinte ezeknek a

meghatározása a vállalkozó feladata. Ezzel tulajdonképpen azt mondta, hogy a vállalkozónak meg kell változtatnia a cél-eszköz struktúrát is. Knight szerint a vállalkozás lényege éppen az, hogy bizonytalan, milyen termékeket kell termelni, mert a fogyasztói ízlés és a többi termelő magatartása is megváltozhat. Így a vállalkozói tevékenység nála a vállalkozói értékítélet (entrepreneurial judgment) kialakítását foglalja magában (Boudreaux és Holcombe 1989).

A vállalkozói értékítéletre azért van szükség, mert a gazdasági élet nem mechanikus, állandóan új lehetőségek merülnek fel, és ezeket a lehetőségeket nem lehet ismétlődő jelenségekként kategorizálni. A vállalkozói értékítélet kialakítása tehát arra a folyamatra vonatkozik, amely során – olyan szituációkban, amikor nincs elképzelés vagy megegyezés arról, hogy az események milyen valószínűséggel következnek be – az üzletemberek a jövőbeli eseményekre vonatkozó várakozásaikat kialakítják (Foss 1996). Ez a tevékenység tulajdonképpen egyfajta képesség, amelyre bizonyos emberek specializálódnak. Casson (1982) kiemeli, hogy az egyének különböznek e képességeikben, és a verseny biztosítja azt, hogy azok az egyének hozzák a vállalkozói döntéseket, akik a legjobb előrelátó képességgel rendelkeznek.

A vállalkozói értékítéletek kialakítása jelentős mértékben az implicit (tacit) tudáson alapul. A vállalkozói ítélőképesség olyan mértékben az egyén fejében létezik (azaz implicit), hogy nem képezheti piaci szerződés tárgyát, azaz nincs olyan piac, amelyen a vállalkozó specifikus tudása mások felé kommunikálható lenne, ezért saját vállalatot kell létrehozni a vállalkozói percepciók megvalósításához. Ezzel Knight a vállalat létének okára is magyarázatot adott.

Knight szerint tehát a vállalkozó olyan aktor, aki a vállalkozói értékítéletek kialakítására, valamint arra specializálódik, hogy a bizonytalanság következményeit magára vállalja (Knight 1921:256-260). A vállalkozó egyik legfontosabb tulajdonsága az, hogy megbízik saját értékítéletében (Casson 1982, Langlois és Cosgel 1993).

Knight a vállalkozót azonosította a termelővel, (szűk definíciót adva ezzel: Gunning 1993), és a vállalkozó tevékenységi körét is behatárolta a vállalkozás spekulatív karakterét hangsúlyozva. Knight vállalkozói elméletének legnagyobb érdeme, hogy szakít a neoklasszikus elméletek zárt világával és dinamikus, bizonytalan, változó világban mutatja be a vállalkozást. Elmélete szerves kapcsolatban áll a vállalatelmélettel: a knighti vállalat fő funkciója a vállalkozás.

Knight arra is utalt, hogy a vállalkozó személyét nem minden esetben lehet egyértelműen meghatározni. Ha a tulajdon több személy kezében van, akkor a vállalkozói tevékenység szétszóródik a szervezetben, azaz minden inputtulajdonos hozzájárul a vállalkozói tevékenységhez, a részvényesek menedzsereket alkalmaznak és megosztják a vállalkozói tevékenységet (Langlois és Cosgel 1993). Ez a nézet fontos előrelépést képvisel azokkal szemben, akik explicit vagy implicit módon a vállalkozást egyetlen személyhez kapcsoltnak mutatták be.

#### A kirzneri éber vállalkozó

Kirzner a mai modern osztrák közgazdasági iskola meghatározó reprezentánsa, aki a piaci folyamatok alakulásában a vállalkozónak tulajdonítja a legfontosabb szerepet. Az osztrák iskola alapnézete: „a piac egy folyamat” (Mises 1949:257). Ezen a bázison az osztrák elmélet a piacot mint folyamatot akarja megérteni, és azt vizsgálja, hogy az egyéni döntések hogyan lépnek interakcióba a piacon, és hogyan generálnak olyan piaci erőket, amelyek az árakat és a mennyiségeket megváltoztatják.

Kirzner (1973) vállalkozói elmélete Hayek és Mises nézeteire épül. Hayektől két nézetet vett át és épített be elméletébe. Az egyik a vállalkozói felfedezés koncepciója (Hayek 1978), amely szerint a piaci folyamat felfedezések folyamata, a másik az egyensúly-koncepció. Az osztrák iskola egyensúly-koncepciója jelentősen különbözik a neoklasszikus koncepciótól. Hayek (1937) szubjektív módon definiálta az egyensúlyt: az egyensúly az egyéni tervek tökéletes összhangja, amely akkor alakul ki, amikor mindenki maradéktalanul meg tudja valósítani a terveit. Hayek, és követője Kirzner alapvető nézete, hogy a piaci folyamat konvergál, azaz az egyéni tervek közötti inkonzisztenciák a piaci interakciók során megszűnnek azáltal, hogy az egyének az újabb tudás megszerzése nyomán terveiket folyamatosan felülbírálják. A piaci folyamatok tehát az egyensúly irányába visznek, de azt a piac sohasem éri el.<sup>11</sup>

Misestől (1949) azt a gondolatot vette át Kirzner, hogy az emberi akciók (human action) vállalkozói elemet foglalnak magukban. Mises szerint minden cselekedetben eredendően benne van a vállalkozás (Mises 1949. 253-254. p.). Ezt az emberi cselekedetben lakozó vállalkozói elemet nevezi Kirzner vállalkozói éberségnek (alertness). Mises szerint a vállalkozó olyan cselekvő ember, aki „a piaci adatok megváltozásával szemben lép fel” (Mises 1949. 255. p.).

Az osztrák iskolában a piac folyamat jellegének és egyensúlytalanságának elismerése a vállalatról való gondolkodást – a szerződéses elméletek statikus megközelítésével szemben – szükségszerűen dinamikus kontextusba helyezte át, így lehetőséget teremtett a vállalkozó szerepének az eddigiektől realisabb bemutatására.<sup>12</sup>

Kirzner (1973, 1997) szerint minden vállalkozó rendelkezik tervvel a piaci cserére vonatkozóan. Ezek a tervek a jövőbeli árakra és mennyiségekre vonatkozó várakozások alapján jönnek létre. Ha a gazdaság egyensúlyban volna, akkor mindenki meg tudná valósítani a terveit, de így nem létezhetne profit, azaz a vállalkozó számára sem lenne hely. Kirzner Hayek (1937) alapján abból indul ki, hogy az egyének tudása korlátozott és privát. A tudásbeli különbségek miatt az egyének a javakat különbözően értékelik.

*...A piaci folyamat ...egy olyan sorozat, amelyet a résztvevők kezdeti tudáshiánya mozgat. Maga a folyamat a tervek szisztematikus változtatásából áll, amit azon piaci információk árama generál, melyeket a tervek résztvevői szabadítanak fel – azaz a piaci folyamatot a tervek piaci tesztelése generálja.” (Kirzner 1973. 10. p.)*

A tudásbeli különbségek tehát olyan akciókhoz vezetnek, amelyek csökkentik ezeket a különbségeket. Kirzner (1973) valójában olyan elméletet mutat be, amelyben szekvenciális döntések követik egymást, és minden döntés megváltoztatja azokat a feltételeket, amelyekben a következő döntés születik (Loasby 1982). Ezt a folyamatot a profit utáni hajsza vezérli.

A tiszta profit Kirzner szerint az arbitrázsából származik. A vállalkozó arbitrázsorként jár el: észreveszi azokat az eltéréseket, amelyek az erőforráspiac és a fogyasztók igényei között fennállnak. Maga a vállalkozó Kirzner szerint nem hoz létre változást, csak felismeri és kihasználja azt, ha a piacon változások történtek.

Kirzner (1973) úgy gondolja, hogy a vállalkozás lényege az éberség. Az éberség arra vonatkozik, hogy a vállalkozó felfedezi azokat a lehetőségeket, amit mások idáig még nem fedeztek fel:

*...A vállalkozás nem abból áll, hogy megragadjuk a földön heverő tíz dollárost, amit valaki már felfedezett, hanem abból, hogy felfedezzük, hogy az a földön hever és megragadható.” (Kirzner 1973. 47. p.)*

Dinamikus gazdaságban szerinte bármely időpillanatban léteznek profitlehetőségek, mert az egyéni tervek nin-

csenek tökéletes összhangban. A piac koordinátlansága esetén a vállalkozónak információkat kell gyűjtenie és értékelnie kell azokat. Amikor a szereplők új információkat szereznek meg, terveiket megváltoztatják. Mivel a tudás állandóan változik, így a piac is állandóan változik: a folyamatosan változó tudás állandóan egyensúlytalanságot okoz, és új profitlehetőségeket hoz létre. Ha a piaci verseny megszűntet egy lehetőséget, a tudás megváltozása újat hoz létre. Ebben a folyamatban a profit fokozatosan eltűnik, ahogy egyre több egyén fedezi fel azt a tudást, ami az adott stratégia folytatásához szükséges (Jacobson 1992).

A fent leírt folyamat alapján a kirzneri elmélet egyik korlátja éppen az, hogy a vállalkozói siker lerombolja magát a vállalkozást. Kirzner azt állítja, hogy az új lehetőségek úgy keletkeznek, hogy a létező adatokban (ízlések, erőforrások, technológia) változások következnek be, de modelljében nem ad magyarázatot e változások bekövetkezésének okaira. Ily módon Kirzner modelljében a vállalkozói lehetőségek kizárólag exogén változások nyomán létezhetnek (Harper 1996).

*Kirzner vállalkozói elmélete röviden az alábbiakban foglalható össze:*

- A tiszta vállalkozói profit az éberség hozadéka. Ez nem azonos a kockázatvállalásért járó díjjal.

- A ki nem aknázott profitlehetőségek arbitrázslehetőséget kínálnak. A termékpiacon az eladási és a vételi árak különbségei a vállalkozó számára tiszta profitlehetőséget jelentenek.

- A profitlehetőségek felfedezése és realizálása az egyensúlytalan és koordinátlatlan állapotból az egyensúly és a koordináció felé viszik a gazdaságot. Az egyensúlyt azonban sohasem éri el a gazdaság, mert még előtte megváltozik a vállalkozók tudása. „Az egyensúlytalanságból az egyensúly felé történő mozgás egyidejűleg a tökéletlen tudásból a tökéletes tudás felé történő mozgást, és a koordinátlanságból a koordináció felé történő elmozdulást is jelenti.” (Kirzner 1973. 218. p.)

A kirzneri vállalkozói elmélet jól illeszthető az evolúciós vállalatelméletbe,<sup>13</sup> mivel mindkettő dinamikus, egyensúlytalan helyzetet ábrázol. Kirzner elméletéből azonban hiányzik a bizonytalanság: a legrosszabb, ami a vállalkozóval történhet az, hogy nem vesz észre egy profitlehetőséget, de veszteséget sohasem szenved. Szerinte az erőforrás-tulajdonosok vállalnak kockázatot és nem a vállalkozó. Nézetem szerint a bizonytalanság figyelmen kívül hagyása Kirzner elméletének a legjelentősebb fogyatékossága.

Kirzner hangsúlyozza, hogy a tiszta vállalkozáshoz (arbitrázs) semmilyen input előzetes tulajdona nem szükséges. Világosan megkülönbözteti a vállalkozót és a tőketulajdonost, de azt is kiemeli, hogy a tőkés legtöbbször nem kerülheti el a vállalkozói funkció gyakorlását. Kétségtelenül érdeme Kirznernek, hogy nem keveri a vállalkozói és a menedzseri funkciókat, de a vállalkozó szerepét – kizárólag az arbitrázstevékenységgel azonosítva – túl szűken értelmezi. Ebből következik elméletének egy további hiányossága: profiton csak az arbitrázsból elérhető jövedelmet érti, így a járadék utáni hajszára nem fordít figyelmet.

Kirzner vállalkozáselmélete beágyazódik a piaci folyamatok elméletébe, és implicit módon a vállalatelmélethez is kapcsolódik, ezáltal olyan elmélet, amely továbbfejlesztve az általánosabb vállalatelmélet kidolgozásához nagymértékben hozzájárulhat.

### Harper – a tudás növekedéselmélete

Harper (1996) vállalkozói elmélete – vagy ahogy azt ő nevezi a tudás növekedésének elmélete – Kirzner elméletéhez hasonlóan a piaci folyamatok osztrák elméletére épül rá, az osztrák iskola két irányzata (a Hayek-Mises-Kirzner által képviselt ág és radikális szubjektívizmus: Lachmann 1986, Shackle 1972) között helyezkedik el. A piaci folyamatok felfogása terén az a legfontosabb különbség Kirznerhez képest, hogy Harper szerint (Lachmann nyomán) a piac nem feltétlenül koordinálja jól az egyéni akciókat, így nem feltétlenül tendál az egyensúly felé. Ebből következően az egyensúlytalanság nem csak valamely exogén sokk hatására (fogyasztói ízlések, elérhető erőforrások vagy a technológia megváltozása) állhat fent, hanem maga a piaci folyamat termeli ki a változásokat, azaz a piaci folyamatot endogén hatások irányítják. Ugyanakkor Harper több kérdésben elutasítja a radikális szubjektivisták nézeteit: nem fogadja el például a vállalkozói tudás és a vállalkozói lehetőségek tisztán szubjektív felfogását.<sup>15</sup>

Ebben a felvázolt keretben helyezi el Harper a vállalkozót. Szerinte az adekvát vállalkozói elméletnek magában kell foglalnia a vállalkozói tévedések, veszteségek lehetőségét is. Ennek megfelelően azt vizsgálja, hogy a vállalkozó hogyan tanul saját tapasztalataiból és a piac visszajelzéseiből, hogyan őrzi meg tudásának egy részét és változtatja meg egy másik részét.

A vállalkozó a fennálló rutinokból és gondolati keretekből tör ki. Tevékenységének intuitív jellegét, és azt, hogy a vállalkozás képzelőerőt igényel, már

Schumpeter is felismerte, de míg a többi vállalkozáselmélet inkább csak a vállalkozó intuitív jellemvonásait hangsúlyozta, addig Harper a vállalkozói tudás endogén megszerzését emeli ki és a tudás dinamikus koncepcióját fogadja el. Ezzel a racionalitás új koncepcióját ajánlja: az aktorok tévedhetnek is. Ennek megfelelően Harper hangsúlyozza, hogy a vállalkozó tanul korábbi hibáiból és részsikereiből, a piacot is arra használja, hogy tanuljon, és vállalkozói feltevéseit tesztelje. Szerinte a vállalkozói tanulás folyamata evolúció, amelyben a vállalkozó régi hipotéziseit újakkal helyettesíti.

Harper nagy érdeme, hogy olyan vállalkozói elméletet hoz létre, amely a piaci folyamatok elméletével tökéletesen konzisztens.<sup>16</sup> Elmélete úgy tekinthető, mint Kirzner elméletének továbbfejlesztése, így jól kapcsolható az általánosabb vállalatelmélet kidolgozásához. Fontos elem Harper elméletében, hogy a vállalkozást összekapcsolja a strukturális bizonytalansággal és a reális idő koncepcióval.<sup>17</sup>

### A schumpeteri innovátor

Schumpeter vállalkozói elmélete a gazdasági fejlődés tanulmányozása kapcsán bontakozott ki, ugyanis Schumpeter eredendően nem a vállalkozást akarta tanulmányozni, hanem a gazdasági fejlődést és az üzleti ciklusokat. A kapitalista gazdaság fejlődésének vizsgálata során állapította meg, hogy a fejlődés revolúciók sorozata, és ebben a vállalkozás kiemelkedő szerepet játszik: „Gazdasági fejlődésről akkor beszélhetünk, ha az új kombinációk hirtelen, lökészerűen következnek be.” (Schumpeter 1934 (1980):111).

Schumpeter (1934) a vállalkozót és az innovációt a gazdasági siker fontos tényezőinek tekintette. Szerinte gazdasági fejlődés akkor történik, ha a vállalatok új termékeket, új termelési technológiát, új szervezeti formákat vezetnek be, új piacokat vagy új erőforrásokat hódítanak meg, azaz vállalkoznak. Ő csak azokat az egyéneket tekintette vállalkozóknak, akik új vállalatot hoznak létre egy új termék gyártására, azokat, akik egyszerűen csak válaszolnak egy új szituációra, még ha ezt hatékonyan is teszik, nem tekintette vállalkozóknak. A vállalkozó tehát innovátor, aki erőforrásokatallokál egy találmány kiaknázására:

„Az új kombinációk megvalósítását vállalkozásnak nevezzük, azokat a gazdasági alanyokat pedig, akiknek az új kombinációk végrehajtása a funkciója, vállalkozóknak.” (Schumpeter 1934 (1980):120).



Schumpeter (1934 (1980:133)) a vállalkozóktól határozottan elkülönítette azokat az alanyokat, akik az ügyeket folyamatosan viszik, ők a gazdálkodók. Hangsúlyozta, hogy vállalkozni sokkal nehezebb, mint az ügyeket folyamatosan vinni: „...egy új tervet készíteni vagy a megszokott szerint cselekedni két annyira különböző dolog, mint utat építeni vagy úton járni.” (Schumpeter 1934 (1980:133)) Nagy érdeme Schumpeternek, hogy felhívta a figyelmet arra a tényre, hogy a vállalkozó nem valamely adott társadalmi csoport tagja, és nem egyszer s mindenkorra vállalkozó („...vállalkozónak lenni nem tartós állapot...”), hanem bárki lehet vállalkozó, aki innovációt hajt végre (Schumpeter 1934 (1980:125)). Nála tehát a vállalkozás funkcionális szerep, amely nem feltétlenül fizikai személyben vagy csoportban testesül meg.

Schumpeter implicit módon megkülönböztette a menedzseri és a vállalkozói funkcióit, amikor arra utalt, hogy az egyén csak addig lehet vállalkozó, amíg ténylegesen az új kombinációk megvalósításával foglalkozik, ha átáll a vállalat folyamatos vitelére, ezt a funkcióját elveszíti. Így a vállalkozók köre állandóan változik, tevékenységük más tevékenységekkel is kombinálódik.

Felfogása szerint az innovátor-vállalkozó megzavarja a piaci egyensúlyt azáltal, hogy új módon csinálja a dolgokat, vagy új dolgokat csinál. A vállalkozó tehát megtöri a rutin tevékenységeket, és időleges inkonzisztenciát hoz létre az output és az input árak között. Addig tud profitot elérni, amíg az imitátorok az árakat és a költségeket összhangba nem hozzák (Kirzner 1973). Kirzner (1973:72-73) párhuzamot vonva Schumpeter és a saját vállalkozói elmélete között, megállapította, hogy a schumpeteri innovátort is az éberség jellemzi, ezért tud szakítani a rutin tevékenységekkel.

Schumpeter kiemelte, hogy a vállalkozó díja a profit, amely egyben az innováció eredménye is, és újabb innovációra ösztönöz. Ahogy az innovációkat utánozzák, a gazdasági profit eltűnik, és a piac visszatér az egyensúlyba, és mindaddig egyensúlyban marad, amíg újabb innovációk nem történnek. Minden innovációt imitálnak, az innovációk követik egymást, ez a „kreatív destrukció” (Jacobson 1992).

A vállalkozást tehát egyensúlytalan, evolúciós környezetbe helyezte Schumpeter, s ezzel hiteles keretet adott a vállalkozás számára. Hangsúlyozta, hogy a vállalkozó egyének száma kevés, és közülük csak a kisebbség lesz sikeres vállalkozó. Míg Kirzner szerint bárki lehet vállalkozó, aki arbitrázslehetőséget fedez fel, addig

Schumpeter szerint csak kevesen tudnak innovátor-vállalkozóvá válni. Schumpeter elsőként szólt arról, hogy a vállalkozóvá válásnak az egyén személyiségével, pszichikájával kapcsolatos követelményei is vannak. A korábban elemzett elméletekből ez a gondolat hiányzott.

Felemás módon kezeli viszont Schumpeter a bizonytalanságot: elméletéből implicit módon az következik, hogy a környezet, amelyben a vállalkozó működik, bizonytalan, de a vállalkozó tevékenységében nem szól a bizonytalanságról. (Schumpeter a kockázatot és a bizonytalanságot szűkebb értelemben használta, mint Knight.) Így a vállalkozói tevékenység egyik aspektusát, a bizonytalansággal való megküzdést nem hangsúlyozza eléggé.

A kirzneri vállalkozóval ellentétben – akinek a tevékenysége az egyensúly felé viszi a gazdaságot – a schumpeteri vállalkozó kibillenti az egyensúlyból a gazdaságot, nem kiigazítja a piacot, hanem lerombolja, majd újból létrehozza azt (Kirzner 1973).<sup>19</sup>

Nagy érdeme Schumpeternek, hogy a vállalkozókat szélesebb kontextusba helyezte: a gazdasági dinamizmus kontextusába, a gazdaság kulcsszereplőiként mutatta be őket, mint a gazdasági fejlődés motorjait, ráirányítva a figyelmet a vállalkozás makroökonómiai jelentőségére.<sup>20</sup> Schumpeter elméletében a vállalkozás a hosszú távú gazdasági fejlődésben játszik szerepet, a kapitalizmus evolúciójának a forrása, és ebben a „kreatív destrukció” folyamata lényeges (Kirzner 1973).

Bár Schumpeter elmélete nagyon szuggesztív, és új víziót képvisel, mégsem képes a gazdasági fejlődés endogén magyarázatát adni (Choi 1995:57).

### Penrose – a vállalatok növekedési elmélete

Penrose (1959) alapvetően a vállalatok növekedését akarta megmagyarázni, de elméletéből egy vállalatelmélet és egy azzal összhangban álló vállalkozáselmélet is kiolvasható. Víziója dinamikus, egyensúlytalan környezetben működő flexibilis vállalatról szól, amely növekedése során egy visszacsatolási mechanizmus segítségével a tudását használja és bővíti. Penrose szerint: „A vállalat termelő erőforrások kollekciója, amelyben a különböző felhasználási területek közötti elosztást adminisztratív döntések határozzák meg.” (Penrose 1959:24.) Penrose tehát a vállalatot szervezeti keretben létező erőforrások együttesének tekinti. Szerinte a vállalkozás a vállalat egyik funkciója.

A vállalkozás az új gondolatok bevezetésével kapcsolatos, különös tekintettel az új termékekre, technológiai változtatásokra, új vezetők alkalmazására, a vállalat



szervezetében történő alapvető változtatásokra, a tőke emelésére (Penrose 1959:31). Penrose nagyon helyesen azt is hangsúlyozta, hogy a vállalkozás nem azonos a menedzsmenttel, a menedzser a vállalkozói gondolatokat és javaslatokat hajtja végre. Ezzel elsőként fogalmazta meg explicit módon a vállalkozó és a menedzser viszonyát.

Nagy szerepet tulajdonított az egyén személyes tulajdonságainak és temperamentumának a vállalkozói funkció betöltése terén: a vállalkozónak képzelőereje, időérzéke van (Casson 1982). A vállalkozó szubjektív percepcióit és meglátásait hangsúlyozza, mikor ezt írja: a vállalat „mindazon termelési lehetőségeket foglalja magában, amelyeket a vállalkozó lát, és amelyekből előnyöket szerezhet” (Penrose 1959:31). Penrose alapnézete tehát egyensúlytalan és szubjektivistá (Foss 1998b): a vállalkozói „image” – a környezet képe a vállalkozó fejében – hangsúlyozásával az objektíven létező vállalkozói lehetőségek mellett elsőként emelte ki és tulajdonított nagy szerepet az egyén szubjektív percepcióinak.

Penrose a vállalatok heterogenitását azzal is magyarázta, hogy a vállalkozás nem homogén tevékenység. A vállalkozás során a képzelet, az időérzék, az ösztönök fontosak, ezek pedig nem azonos mértékben állnak rendelkezésre minden vállalatnál. Szerinte a vállalkozói döntés (entrepreneurial judgment) csak részben személyes jellemzők és temperamentum kérdése, szoros kapcsolatban áll az információgyűjtéssel és a vállalaton belüli kommunikációval, a kockázat és a bizonytalanság problémájával, valamint a várakozásokkal.

Penrose a vállalkozással kapcsolatban olyan új gondolatokat is felvetett, melyek más vállalkozáselméletekből hiányoznak: (1) A jó vállalkozói ötletekhez mindig lehet tőkét szerezni, ily módon a tőke nem jelent korlátot a vállalat növekedésében. A vállalkozó akkor tud tőkét szerezni beruházásaihoz, ha képes bizalmat ébreszteni önmaga iránt. (2) Azt is hangsúlyozta, hogy a vállalkozói vállalatnak mindig döntenie kell arról, hogy erőforrásainak mekkora részét fordítja új erőforrások létrehozására, felkutatására, és mekkora részét a termelési tevékenység végzésére.

Nézetem szerint a vállalkozáselméletek között önmagában Penrose vállalkozáskonceptiója állja meg leginkább a helyét – annak ellenére is, hogy több nézete nincs részletesen kidolgozva –, elmélete az összes olyan gondolatot tartalmazza, amelyet a vállalkozáshoz társítani kell: bizonytalanság, tudás, szubjektivitás, képzelőerő. Penrose azért tudott hiteles vállalkozáselméletet

alkotni, mert a vállalkozást a vállalat természetes és szükségszerű tevékenységeként kezelte: teljesen szakított a neoklasszikus vállalatelmélettel, és egy új vállalatelmélet alapjait rakta le.<sup>21</sup> Nézeteinek jelentőségét hosszú ideig (a 80-as évekig) nem ismerték fel, pedig könyve (Penrose 1959) mestermű (Foss 1998b).

### Radikális szubjektivisták – meglepetés teória

Kiolvasható egyfajta vállalkozáselmélet az osztrák iskola szélsőségesen szubjektivistá szárnyához tartozók. első-sorban Shackle (1970, 1972), elméleteiből is. Shackle (1972) „meglepetés” teóriája szerint a vállalkozó sikerének az lehet a titka, hogy képes versenytársait meglepni azzal, hogy olyan dolgokat képzel el és hajt végre, amiket azok el sem tudtak képzelni (Earl 1996). Az osztrák iskola többi tagjához hasonlóan Shackle is azt emeli ki, hogy a vállalkozói döntések az új piaci problémák felfedezését, a lehetséges megoldások kigondolását, a megoldások kiválasztását és ezek végrehajtását foglalják magukban. A probléma részleteit, a válaszlehetőségeit, és a választási kritériumot maga a vállalkozó alakítja ki:

*„A gazdasági döntés nem abban áll, hogy az elérhető rivalis és teljesen specifikált eredmények listáján szereplő, tökéletesen ismert eseteket hasonlítjuk össze. Hanem abban áll, hogy először is – a látható és rögzíthető körülményekből adódó feltételezések és az ésszerű képzelőerő segítségével – létrehozunk azokat a dolgokat, amelyekről azt gondoljuk, hogy létezniük kell.” (Shackle 1972:96)*

Shackle számára tehát a vállalkozói lehetőségek szubjektíven léteznek, a jövő teljesen határozatlan: „A jövőt nem felfedezni kell, hanem létrehozni.” (Shackle 1969:16)

Hasonló gondolatokat fogalmaz meg Buchanan és Di Piero (1980:700) is:

*„Minden vállalkozó egyedi helyzetben van, úgy gondolja, hogy lát lehetőségeket, hogy tud lehetőségeket teremteni és profitot elérni. Egyszerűen azért cselekszik, mert azt hiszi, hogy győzhet.”*

Ebben a keretben a vállalkozói lehetőségek tisztán szubjektív léte miatt a vállalkozói tévedések elismerése problematikus, és így nyilvánvalóan torz képet kapunk a vállalkozásról. A determinizmus teljes hiánya, és az a nézet,

hogy a jövő egyáltalán nem jelezhető előre, ellentmond a valós világnak. Úgy gondolom, hogy a radikális szubjektivisták által elképzelt világban tulajdonképpen nem is lehet vállalkozásról beszélni. Amit ők vállalkozásnak neveznek, az az ember szubjektív hite szerinti cselekvést jelenti. Nézetem szerint a vállalkozói lehetőségek tisztán szubjektív feltevése kizárja a vállalkozói tevékenységet. Vállalkozásról csak akkor beszélhetünk, ha az egyén szubjektív vízióinak és percepcióinak a részben objektíven létező lehetőségek megragadása terén jut szerep.

#### □ Következtetések

A vállalkozás fent bemutatott elméletei<sup>22</sup> sok tekintetben különböznek egymástól, de több azonos vonás is felfedezhető bennük. A vállalkozás kétségtelenül legfontosabb attribútuma, hogy a változáshoz kapcsolódik, de mert a változás sokféleképpen fogható fel, következésképpen sokféle vállalkozáskonceptió létezik.<sup>23</sup> (Az 1. táblázatban összefoglalom az elemzett vállalkozáselméleteket.) Első ránézésre tehát természetesnek tűnik a vállalkozói elméletek sokasága. Ezek a vállalkozáselméletek a vállalkozás más-más aspektusát hangsúlyozzák. Az egyes elméletek által kiemelt jegyek alapvetően kiegészítik egymást, és nem egymással rivalizálnak. A vállalkozói elméletek összhangja (komplementaritása) megteremthető, ha továbbvisszük azt a gondolatot, amelyet Harper (1996:82) felvetett: a vállalkozás az ember gazdasági magatartásának egyike.

Az emberi akciók több jellemzővel írhatók le: a bizonytalanság természete; az idő természete; az újdonságok és a komplexitás foka; a határozatlanság mértéke. Ezek a jellemzők adják azt a keretet, amelyben a vállalkozás is meghatározható. A lehetséges emberi akciók sorának két végpontján a szubjektív hit szerinti cselekvés és a teljesen rutin tevékenység áll.<sup>24</sup> A vállalkozás tehát csupán egy az emberi akciók között,<sup>25</sup> és csak bizonyos szituációkban adekvát magatartás. Nincs szükség vállalkozói magatartásra, ha az egyének tudása tökéletes vagy valószínűsíthető, parametrikus bizonytalanság a jellemző, nem merülnek fel újdonságok, egyszerű, zárt környezetben vagyunk és választásunk tárgyai tökéletesen determináltak és objektívek. Ez a keret jellemzi a szerződéses vállalatelméleteket. Mindezek alapján tulajdonképpen nem is helyes azt kijelenteni, hogy a szerződéses elméletek negligálják a vállalkozót, mert ebben a kijelentésben benne rejlik az az igény, hogy a vállalkozót be kellene építeni a vállalatelméletbe. A neo-

klasszikus elméletek nem negligálhatják a vállalkozót, mert a neoklasszikus zárttság nem a vállalkozói magatartást követeli meg. Az lenne a furcsa, ha a szerződéses elméletek magukban foglalnák a vállalkozás elméletét. A neoklasszikus világban nincs szükség vállalkozásra, valamint a radikális szubjektivisták által leírt világban sincs, amely tökéletesen előrejelezhetetlen, és ezért nem ad teret a vállalkozásnak.

Nem minden szituációban van tehát szükség vállalkozói tevékenységre. A vállalkozás komplex helyzetekben, nyitott, dinamikus, strukturálisan (de nem korlátlanul) bizonytalan világban, korlátozott determináltság esetén, tökéletlen tudást, szubjektívizmust és reális időt feltételezve jelenti az emberi magatartás adekvát formáját. Mivel az említett jellemzők különböző mértékben fordulhatnak elő és kombinálódhatnak, így a vállalkozói tevékenység is a tevékenységek egy relatíve széles spektrumát foglalja magában. A vállalkozás tehát nem jelent homogén tevékenységet, a vállalkozói tevékenységnek is sok fajtája lehet, kezdve a kevésbé kreatív tevékenységektől (arbitrázs) egészen az innovációig. Ebben az értelemben tehát az elemzett vállalkozáselméletek nem rivális elméletek, egyszerűen csak a relatíve széles tartalmú vállalkozói tevékenység más-más fajtáját írják le.

A vállalkozás döntően spontán, evolúciós jellegű, természete miatt determinisztikus modellekben nem elemezhető.<sup>26</sup> A vállalkozási tevékenység emberi, pszichikai, kognitív aspektusai miatt a közgazdasági elméletek mellett nagyon fontosak a szociológiai és pszichológiai megközelítések is. Nyilvánvaló, hogy a vállalkozói tevékenység komplex elemzéséhez a közgazdasági megközelítés nem szakítható el ezen megközelítésektől, csakis velük összhangban kezelhető.

#### Irodalom

- Alchian, A. A.–Demsetz, H. (1972): Production, Information Cost, and Economic Organization. *American Economic Review* 62:777-795.
- Baumol, W. J. (1968) Entrepreneurship in Economic Theory. *American Economic Review* 58. 2:64-71.
- Blaug, M. (1986): *Economic History and the History of Economics*. New York: New York University Press
- Boudreaux, D. J.–Holcombe, R. G. (1989): The Coasian and Knightian Theories of the Firm. *Managerial and Decision Economics* 10. 2:147-154.
- Buchanan, J. M.–Di Pierro, A. (1980): Cognition, Choice, and Entrepreneurship. *Southern Economic Journal* 46:693-701.
- Cantillon, R. (1755): *Essai sur la nature du commerce en général*. I.N.E.D. Paris. 1952

A vállalkozói szituáció jellemzői a különböző vállalkozásméletekben  
Harper (1996) kiegészítésével

| a vállalkozói helyzet dimenziói            | a vállalkozó előtt álló akciók relatív skálája  |   |   |  |   |   |  | széles) |
|--|---|---|---|--|---|---|--|---------|
|  | (szűk)<br>Leibenstein, Schultz  | Knight  | Kirzner   | Harper   | Schumpeter                                      | Penrose                                     | Schackte   |         |
| bizonytalanság                             | Leibenstein: nincs szó róla<br>Schultz: kockázat  | strukturális bizonytalanság   | nincs bizonytalanság  | strukturális bizonytalanság  | strukturális bizonytalanság (de nem hangsúlyos) | strukturális bizonytalanság                 | strukturális bizonytalanság  |         |
| idő  | a vállalkozás ex post és ex ante szemlélete   | a vállalkozás ex post és ex ante szemlélete   | az észlelt profitilehetőségek azonnali kiaknázása, a vállalkozás ex post szemlélete                                 | reális idő; az észlelt profitilehetőségek nem azonnali kiaknázása, a vállalkozás ex post és ex ante szemlélete                           | a vállalkozás ex post és ex ante szemlélete     | a vállalkozás ex post és ex ante szemlélete | szubjektívista időkonceptió; az észlelt profitilehetőségek nem azonnali kiaknázása; a vállalkozás ex ante szemlélete |         |
| vállalkozói tudás                          | Schultz: vállalat-specifikus tudás, a tudás megszerzése tudatos; Leibenstein:                 | potenciálisan objektív percepciók   | privát, spontán módon felfedezett; a tudás megszerzése statikus és exogén   | potenciálisan objektív feltételezések; a tudás megszerzése részben spontán és részben tudatos  | privát tudás                                    | privát tudás, a tudás dinamikus megszerzése | privát tudás, tisztán szubjektív gondolatok; a tudás megszerzése dinamikus   |         |
| vállalkozói tanulási folyamat              | nincs szó róla  | nincs szó róla  | pszichológiai, exogén   | kognitív-logikai, dinamikus, endogén folyamat  | kumulatív folyamat                              | kognitív, dinamikus folyamat                | pszichológiai, exogén  |         |
| a vállalkozó tévedhetősége                 | Schultz: ritka a siker; Leibenstein: nincs tévedés  | a vállalkozó nem tévedhet   | (definíció szerint) sikeres   | a vállalkozó tévedhet, hamis feltételezései lehetnek   | kevés a sikeres vállalkozó                      | a vállalkozó tévedhet                       | a tévedés elismerése problémás   |         |
| vállalkozói lehetőségek                    | Leibenstein: mindig léteznek az X-hatékonyság miatt, objektívek; Schultz: objektíven léteznek | objektíven léteznek; a strukturális bizonytalanság miatt mindig szükség van vállalkozókra | objektíven léteznek; exogén változások hívják életre őket; a vállalkozók mindegyike felfedezik és kihasználják őket | objektíven léteznek; exogén változások és endogén emberi akciók okozzák; a vállalkozók nem feltétlenül fedezik fel és használják ki őket | objektívek, mindig léteznek                     | bizonyos mértékig szubjektívek              | szubjektíven léteznek; a vállalkozói képzelet endogén módon hívja életre   |         |
| determinizmus                              | gyenge  | gyenge  | gyenge  | közepes, a determinizmus és a vak véletlen között  | gyenge  | közepes („a múlt számít”)                   | a determinizmus teljes hiánya  |         |
| a vállalkozói képességet inputnak tekintik | igen (de ritka input)   | igen (de piacon nem szerezhető meg)   | nem   | nem  | nem   | nem   | nem  |         |
| a vállalkozó fő jellemzője                 | Leibenstein: kiküszöböli az X-hatékonyságot; Schultz: képzelőerő                              | megküzd a bizonytalansággal, vállalkozói értékeket  | éberség, vállalkozói ítéletek, időzítés   | képzelőerő, tapasztalat, kritika a saját nézeteikkel szemben   | képzelőerő, kezdeményezés, előrelátás           | képzelőerő, víziók                          | képzelőerő, eredetiség   |         |

- Casson, M. (1982): *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Gregg Revivals. Aldershot. 1991
- Casson, M. (1997): *Information and Organization*. Oxford: Oxford University Press
- Cheung, S. N. S. (1983): *The Contractual Nature of the Firm*. *Journal of Law and Economics* 26:1-22.
- Choi, Y. B. (1995): *The Entrepreneur: Schumpeter vs. Kirzner*. Megjelent: Boettke, P. J. – Rizzo, M. (szerk.): *Advances in Austrian Economics* Volume 2A:55-65.
- Coase, R. H. (1937): *The Nature of the Firm*. Megjelent: Williamson, O. E. – Winter, S. G. (szerk.): *The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development*. Oxford University Press, New York, Oxford. 1991
- Earl, P. E. (1996): *Shackle, Entrepreneurship, and the Theory of the Firm*. Megjelent: Pressman, S. (szerk.): *Interactions in Political Economy*. London. Routledge
- Fama, E. F. (1980): *Agency Problems and the Theory of the Firm*. *Journal of Political Economy* 88. 2:288-307.
- Foss, N. J. (1993): *More on Knight and the Theory of the Firm*. *Managerial and Decision Economics* 14:269-276.
- Foss, N. J. (1994): *The Theory of the Firm: The Austrians as Precursors and Critics of Contemporary Theory*. *Review of Austrians Economics* 7. 1:31-64.
- Foss, N. J. (1996): *The Alternative Theories of Knight and Coase*. *Journal of History and Economic Thought* 18. 1:76-95.
- Foss, N. J. (1998a): *Firms and the Coordination of Knowledge: Some Austrian Insights*. DRUID Working Paper No. 98-19. Copenhagen
- Foss, N. J. (1998b): *Edith Penrose and the Penrosians – or why there is still so much to learn from The Theory of the Growth of the Firm*. Copenhagen Business School, IVS Working Paper No. 98-1.
- Gunning, J. P. (1993): *Entrepreneurists and Firmists: Knight vs. the Modern Theory of the Firm*. *Journal of the History of Economic Thought* 15:31-53.
- Harper, D. (1996): *Entrepreneurship and the Market Process: An Inquiry into the Growth of the Knowledge*. London: Routledge
- Hart, O. (1995): *Firms, Contracts, and Financial Structure*. Oxford University Press. New York. Oxford
- Hayek, F. A. (1937): *Economics and Knowledge*. Megjelent: *Individualism and Economic Order*. London: Routledge and Kegan Paul. 1976
- Hayek, F. A. (1946): *The Meaning of Competition*. Megjelent: *Individualism and Economic Order*. London: Routledge and Kegan Paul. 1976
- Hayek, F. A. (1978): *Competition as a Discovery Procedure*. Megjelent: *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and History of Ideas*. London: Routledge and Kegan Paul
- Holmström, B.–Milgrom, P. (1994): *The Firm as an Incentive System*. *American Economic Review* 84. 4: 972-991.
- Holmström, B.–Tirole, J. (1989): *The Theory of the Firm*. Megjelent: Schmalensee, R.–Willig, R. (szerk.): *Handbook of Industrial Organization*, Vol. 1. Amsterdam: North-Holland
- Ikeda, S. (1990): *Market Process Theory and „Dynamic” Theories of the Market*. *Southern Economic Journal* 57. 1:75-92.
- Jacobson, R. (1992): *The Austrian Theory of Strategy*. *Academy of Management Review* 17: 782-807.
- Jensen, M.–Meckling, W. (1976): *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*. *Journal of Financial Economics* 3:305-360.
- Kapás, J. (1999a): *Egy új vállalatelmélet: erőforrásalapú megközelítés. Összefoglalás és diagnózis. Vezetéstudomány* 2:35-43.
- Kapás, J. (1999b): *A vállalat tudása. Vezetéstudomány* 6:2-11.
- Kapás, J. (1999c): *Szükség van többdimenziós vállalatelméletre? Az evolúciós vállalatelmélet kritikai összefoglalása. Közgazdasági Szemle* 9:823-841.
- Kapás, J. (1999d): *A modern osztrák iskola nézeteinek alkalmazása a vállalatelméletben. Vezetéstudomány* 11:22-32.
- Kapás, J. (2000): *A tranzakciós költségek tana a vállalatelméletben. Összefoglalás, kritika és új megközelítések. Vezetéstudomány* 7-8. 10-24.
- Kirzner, I. M. (1973): *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press
- Kirzner, I. M. (1992): *The Meaning of Market Process: Essays in the Development of Modern Austrian Economics*. London, New York. Routledge
- Kirzner, I. M. (1996): *Reflections on the Misesian Legacy in Economics*. *Review of Austrian Economics* 9. 2:143-154.
- Kirzner, I. M. (1997): *Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach*. *Journal of Economic Literature* 35:60-85.
- Knight, F. H. (1921): *Risk, Uncertainty, and Profit*. Reprint 1964. New York: Augustus M. Kelley
- Lachmann, L. M. (1986): *The Market as an Economic Process*. Oxford. Basil Blackwell
- Langlois, R. N.–Cosgel, M. M. (1993): *Frank Knight on Risk, Uncertainty, and the Firm: a New Interpretation*. *Economic Inquiry* 31:456-465.
- Langlois, R. N.–Robertson, P. (1995): *Firms, Markets, and Economic Change: A Dynamic Theory of Business Institutions*. London. Routledge
- Leibenstein, H. (1966): *Allocative Efficiency v. X-efficiency*. *American Economic Review* 56:392-415.
- Leibenstein, H. (1968): *Entrepreneurship and Development*. *American Economic Review* 58. 2:72-83.
- Loasby, B. J. (1982): *The Entrepreneur in Economic Theory*. *Scottish Journal of Political Economy* 29. 3:235-245.
- Mises, L. (1949): *Human Action: A Treatise on Economics*. London: William Hodge
- O'Driscoll, G. P.–Rizzo, M. (1985): *The Economics of Time and Ignorance*. Oxford: Blackwell
- Palermo, G. (1998): *Do Markets Work? A Critique of the Positive and Normative Contents of the Austrian Theory*.

Paper presented at the 3rd International Symposium on Evolutionary Economics and Mainstream. Organized by the Russian Academy of Sciences. 30-31 May 1998. Russia. Puschino

- Passour, E. C. (1989): The Efficient Market Hypothesis and Entrepreneurship. Review of Austrian Economics 3. 6:95-107.
- Penrose, E. T. (1959): The Theory of the Growth of the Firm. Oxford University Press. Oxford. 1995
- Sautet, F. (1998): An Entrepreneurial Theory of the Firm. Ph.D. Dissertation, New York University
- Shackle, G. L. S. (1969): Decision, Order and Time in Human Affairs. Cambridge: Cambridge University Press. 2nd edition
- Shackle, G. L. S. (1970): Expectation, Enterprise and Profit. London: George Allen & Unwin
- Shackle, G. L. S. (1972): Epistemics and Economics: A Critique of Economic Doctrines. Cambridge: Cambridge University Press
- Schultz, T. W. (1975): The Value of Ability to Deal with Disequilibria. Journal of Economic Literature 13. 3:827-846.
- Schultz, T. W. (1980): Investment in Entrepreneurial Ability. Scandinavian Journal of Economics 82. 4:437-448.
- Schumpeter, J. A. (1934): A gazdasági fejlődés elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest. 1980.
- Williamson, O. E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism. New York. Free Press

#### Lábjegyzetek

- 1 A vállalkozó fogalma jóval a modern elméletek kialakulása előtti időkre nyúlik vissza; Cantillon (1775) formalizálta elsőként, majd Say foglalkozott vele. Cantillon a bizonytalanságra és a kockázatra helyezte a hangsúlyt, amit a vállalkozónak előre kell látnia. Észrevette, hogy a piaci kereslet és kínálat eltérései profitszerzésre teremtenek lehetőséget, és éppen ez az arbitrázs viszi az egyensúly felé a piacot. (Vesd össze ezt a gondolatot Kirzner nézetével.) Say a vállalkozó ipari koncepcióját alakította ki, szerepét szorosan kötötte a termeléshez. Később Knight és Schumpeter adtak erős tartalmat a vállalkozónak, a modern elméletek ekkortól számíthatóak.
- 2 Az általánosabb vállalatelmélet iránti igény okairól és annak vázáról lásd: Kapás (1999c, 2000).
- 3 A kevés kivétel egyike ez alól: Sautet (1998). Sajnos Sautet diszertációját nem állt módomban olvasni, annak tartalmáról Foss (1998a) leírásából van tudomásom.
- 4 A neoklasszikus vállalatelméleteket szerződéses vállalatelméleteknek is nevezik, mert mindegyikük az információs aszimmetriára adott hatékony szerződéses megoldásként írja le a vállalatot. A vállalat szerződéses elméletei a következők: 1) tranzakciós költségek elmélete (Williamson 1985), 2) tulajdonosi jogok elmélete (Hart 1995), 3) ügynök-megbízó elmélet (Fama 1980, Holmström és Milgrom 1994), 4) a vállalat mint szerződések nexusa elmélet (Alchian és Demsetz 1972, Jensen és Meckling 1976, Cheung 1983).
- 5 Baumol 1968-ban írta a fenti sorokat, amikor még a mai modern szerződéses vállalatelméletek meg sem fogalmazódtak, ő a standard árelmélet vállalatára gondolt. Megállapítása azonban az árelmélet néhány irreális feltételezését reálisabbra cserélő, de szintén hatékonysági elemzést végző szerződéses elméletek vállalatára is igaz.
- 6 Langlois és Robertson (1995) alapján a bizonytalanság két formája a parametrikus (gyenge forma) és a strukturális (erős forma)

bizonytalanság. Parametrikus bizonytalanság esetén a döntéshozók ismerik a lehetséges akciókat és azok kimeneteit, valamint a kimenetek valószínűségeit. A döntéshozó tehát nem tudja, hogy melyik jövőbeli állapot fog bekövetkezni, de ismeri a lehetséges jövőbeli állapotokat. A strukturális bizonytalanság két fő jellemzője a jövőbeli események strukturájának tökéletlen tudása és a bizonytalanság endogén jellege. Ez a megkülönböztetés összhangban van Knight (1921) kockázat (risk) és bizonytalanság (uncertainty) koncepciójával.

7 A szerződéses elméletekben a privát információ, és nem a privát tudás feltevése van jelen. A privát információ problémája ekvivalens az adatok gyűjtésének problémájával, azaz az információ költségek árán megszerezhető. Ezzel szemben a hayeki privát tudás (Hayek 1937) mások által nem szerezhető meg.

8 Egy korábbi tanulmányomban (Kapás 1999b) már bemutattam, hogy az információ és a tudás különböző dolgok; az információ tényekre, állításokra vonatkozik, és az integritás elvesztése nélkül kommunikálható, míg a tudás feldolgozott információt, felhalmozott gyakorlati képességet jelent, ami nehezen vagy egyáltalán nem adható át másoknak, többnyire csak tanulással szerezhető meg, és arra vonatkozik, hogy hogyan kell valamit csinálni.

9 Holmström és Tirole (1989) nyomán úgy határozható meg a vállalatelmélet, mint a közgazdasági elmélet azon ága, amelynek legalább az alábbi kérdéseket meg kell válaszolnia: (1) Miért léteznek vállalatok? (2) Mi determinálja a vállalat határait? (3) Mi határozza meg a vállalati szervezetet?

10 Knight (1921) elméletében fontos szerepet kap a bizonytalanság megkülönböztetése a kockázattól. Röviden összefoglalva, Knight szerint kockázat az, ami ellen biztosítás köthető (a kimenetek valószínűség-eloszlása ismert), bizonytalanság az, ami ellen nem köthető biztosítás (a kimenetek valószínűség-eloszlása nem ismert). Fontos hangsúlyozni, hogy Knight azt is világosan látta, hogy a bizonytalanságnak nem csak az az oka, hogy az ember nem ismeri a jövőt, hanem az is, hogy a jövő nincs sztochasztikus kapcsolatban a jelenrel. Ennek ellenére Knight elismerte, hogy az emberi tudatosság miatt a jelen és a jövő között van kapcsolat (Knight 1921:51).

11 Palermo (1998) megjegyzi, hogy Hayek és Kirzner semmilyen szigorú bizonyítékkal nem szolgált arra vonatkozóan, hogy a piaci folyamatok konvergálnak, ez egyszerű tapasztalati megfigyelés.

12 Az osztrák iskola nézeteinek vállalatelméleti alkalmazásáról lásd: Kapás (1999d).

13 Az evolúciós vállalatelméletéről lásd: Kapás (1999c).

14 Az általánosabb, általam többdimenziósnek nevezett vállalatelmélet iránti igény okairól korábbi tanulmányaimban (Kapás 1999c, 2000) szóltam.

15 A radikális szubjektivisták szélsőségesen fogják fel a szubjektivizmust, azt vallják, hogy csak azok a piaci problémák, korlátok és lehetőségek szubjektívek, amiket az egyének azoknak hisznek. Ezt a nézetet a többi osztrák közgazdász nem osztja, mint ahogy Harper sem. Utóbbiak szerint az egyének szubjektív preferenciákkal, jövőképekkel és értékítéletekkel rendelkeznek, és ezek alapján cselekszenek, de a piaci problémák felfedezésüktől függetlenül objektíven léteznek.

16 Ez nem mondható el Kirzner vállalkozói elméletéről, ugyanis ő a piaci változásokat adottságként (exogén módon) kezelte.

17 A reális idő koncepciójáról lásd: Harper (1996:103-114) vagy O'Driscoll és Rizzo (1985:59-64).

18 Schumpeter az alábbi személyiségjegyekkel jellemzi a vállalkozót: önző, egocentrikus, birodalomépítő, hódítani akar, vágyik a sikerre, alkotni akar, keresi a kihívásokat (Schumpeter 1934 (1980):142-145).

19 Kirzner saját elméletének és Schumpeter elméletének különbségeire helyezi a hangsúlyt. Ettől árnyaltabb megközelítést ad Choi (1995). Szerinte a vállalkozó egyensúly felé vivő vagy egyensúlytalanságot okozó szerepe attól függ, hogy a szerzők mit tekintenek alapnak. A kérdés ahhoz hasonló, hogy a pohár félig üres, vagy félig teli. Choi (1995:62) szerint a két elmélet közös alapnézetei az alábbiak: (1) a gazdaságban léteznek kihasználatlan lehetőségek, (2) a vállalkozó feladata e lehetőségek kiaknázása, (3) a tradicionális közgazdaságtan nem ismerte fel a gazdaságot működtető erők igazi természetét. Ugyanakkor különbségek is megvonhatóak közöttük: (1) Schumpeter célja a gazdasági fejlődés, míg Kirzner célja a piaci folyamatok megmagyarázása. (2) Más módon akarják endogenizálni a vállalkozói folyamatot.

20 Schumpeter definiálása egyszerre tágabb és szűkebb is a többi meghatározásnál. Tágabb, mert minden szereplő, tekintet nélkül a státusára, ha új kombinációkat vezet be, vállalkozó. Szűkebb, mert azok, akik nem innovátorok, nem vállalkozók.

21 Penrose nézetei a vállalat erőforrás (kompetencia) alapon történő megközelítéséhez járultak hozzá. Lásd erről részletesen: Kapás (1999a).

22 Nem szóltam a vállalkozáselméletek között Casson (1982, 1997) elméletéről. Ennek oka az, hogy Casson alapvetően szintetizálja Knight, Schumpeter és Kirzner nézeteit, a kritikák révén pedig ezek a nézetek – többségükben explicit vagy implicit módon – felszínre

kerültek. Casson szerint „a vállalkozó az a személy, aki a szűkös erőforrások koordinációjára vonatkozó vállalkozói döntések meghozatalára specializálódik” (Casson 1982:23). (Vesd össze Knight nézeteivel.) A vállalkozói döntés pedig azokra a helyzetekre vonatkozik, amikor ugyanazon körülmények között ugyanolyan célokkal rendelkező egyének más döntéseket hoznak.

23 Loasby (1982) szerint a vállalkozáselméletnek az alábbi jegyeket kell magában foglalnia: (1) A vállalkozás megkívánja, hogy a jelenben hozzunk döntéseket a bizonytalan jövőre vonatkozóan. (2) Ennek a bizonytalanságnak egy része más vállalkozók jelenlétének tudható be. (3) A vállalkozók között versenynek kell lennie. (4) A kompetitív vállalkozás a bizonytalanságnak csak egy bizonyos szintje esetén tud létezni. (5) Minden vállalkozói elmélet inkompatibilis a tökéletes verseny feltevésével.

24 Harper (1996:82-90) szerint az innováció és a rutin tevékenység áll a két végponton. Ezzel a nézettel vitába szállok, mert nem teszi lehetővé a radikális szubjektivisták által képviselt emberi magatartás elhelyezését a skálán.

25 Harper (1996) a vállalkozáson kívül a neoklasszikus feltételes maximalizálást és a kielégítő keresését (satisficing) különíti el mint lehetséges gazdasági magatartást.

26 Ez a magyarázat arra, hogy a vállalkozás matematikai modellekben történő elemzése meglehetősen ritka.

## E számunk szerzői:

**KAPÁS Judit** egyetemi adjunktus, Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Kar; **Dr. Petró Katalin** kandidátus, egyetemi docens, BKÁE Mikroökonómia Tanszék; **Dr. BOKOR Zoltán** egyetemi tanársegéd, BMGE Közlekedésgazdasági Tanszék; **Dr. ÁRVA László** a Növekedéskutató Intézet nemzetközi igazgatója; **BOROS Árpád** gyakornok, Növekedéskutató Intézet; **Dr. VÖLGYES Iván** politológus, a Nebraska Egyetem emeritus professzora, a GE Magyarországi képviselője; **Dr. RUBÓCZKY István** nyugdíjas osztályvezető; **Dr. OSMAN Péter** kandidátus.

